



**Kontakt:**

Innotemis GmbH  
BayTech Akademie  
Petershauser Str. 6  
85411 Hohenkammer

Telefon: 0800 22 98 32 4  
Fax: 08137 99 85 9 50  
kundenservice@baytech.de  
www.baytech.de

## Allgemeine Vertragsbedingungen:

Für die Teilnahme an der nebenstehenden Veranstaltung „gelten die nachstehenden allgemeinen Vertragsbedingungen: Das Veranstaltungsangebot der Innotemis GmbH richtet sich an Unternehmer. Die Darstellung der Veranstaltung im Rahmen dieses Flyers stellt kein rechtlich bindendes Angebot dar, sondern dient lediglich der unverbindlichen Information. Insbesondere ist die Innotemis GmbH berechtigt, die Veranstaltung von einem anderen als dem angekündigten Referenten durchführen zu lassen.

Sie können sich per Telefax unter Verwendung des nebenstehenden Faxvordruckes oder online unter [www.baytech.de](http://www.baytech.de) anmelden. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung per E-Mail. Erst damit kommt der Vertrag zwischen Ihnen und der Innotemis GmbH zustande. Im Anschluss erhalten Sie eine Rechnung über die Teilnahmegebühr. Der ausgewiesene Rechnungsbetrag ist ohne Abzug auf das auf der Rechnung angegebene Konto zu zahlen.

Die Innotemis GmbH räumt Ihnen nach Maßgabe der folgenden Bedingungen bis zu einschließlich 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn ein vertragliches Rücktrittsrecht ein: Der Rücktritt ist schriftlich gegenüber der Innotemis GmbH, BayTech Akademie, Petershauser Str. 6, 85411 Hohenkammer, Telefax: 08137 99 85 9 50, zu erklären. Erfolgt die Erklärung des Rücktritts bis zu einschließlich 10 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn, erhebt die Innotemis GmbH eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 % des Veranstaltungsentgeltes. Erfolgt die Erklärung des Rücktritts zwischen 9 und einschließlich 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn, erhebt die Innotemis GmbH eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50 % des Veranstaltungsentgeltes. Maßgeblich ist dabei jeweils der Zugang der Rücktrittserklärung. Ihnen ist der Nachweis gestattet, dass ein Schaden nicht entstanden ist oder wesentlich niedriger als die pauschale Bearbeitungsgebühr ist. Ein die anfallende Bearbeitungsgebühr übersteigendes, bereits bezahltes Veranstaltungsentgelt wird die Innotemis GmbH an Sie zurückerstatten.

Statt zurückzutreten, können Sie für die Teilnahme an der Veranstaltung einen Ersatzteilnehmer benennen. Ein Rücktritt weniger als 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn ist nicht möglich. Allerdings kann von Ihnen auch in diesem Fall für die Teilnahme an der Veranstaltung ein Ersatzteilnehmer benannt werden. In beiden Fällen entsteht keine Bearbeitungsgebühr.

Die Innotemis GmbH kann aus wichtigem Grund, insbesondere bei zu geringer Teilnehmerzahl, die Veranstaltung verschieben, absagen oder mit einer anderen Veranstaltung verbinden. In diesem Fall können Sie vom Vertrag zurücktreten. Eine bereits bezahlte Teilnahmegebühr erstattet die Innotemis GmbH an Sie zurück. Weitergehende Ansprüche, insbesondere auf Erstattung von Reise- oder Hotelkosten, bestehen nicht.

Sind die Vertragsparteien Kaufleute im Sinne des HGB, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis der Sitz der Innotemis GmbH.

**Datenschutzerklärung:** Die Teilnehmer werden darauf hingewiesen, dass die erhobenen Daten von der Innotemis GmbH in maschineller Form gespeichert und im Rahmen der Zweckbestimmung des Vertragsverhältnisses verarbeitet werden. Der Veranstalter gewährleistet die vertrauliche Behandlung dieser Daten.

## FAX-ANMELDUNG: 08137 99 85 9 50

- Ich interessiere mich für ein Inhouse-Training.  
Bitte nehmen Sie diesbezüglich Kontakt mit mir auf.
- Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

### Global Key Account Management

**Teilnehmer:**

\_\_\_\_\_  
Name/Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
E-Mail

**Firmendaten/Rechnungsempfänger:**

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße, Hausnummer (Postfach)

\_\_\_\_\_  
PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon/Fax

\_\_\_\_\_  
Anmeldebestätigung z. Hd. (falls abweichend)

\_\_\_\_\_  
Rechnung z. Hd. (falls abweichend)

**Die nebenstehenden allgemeinen Vertragsbedingungen akzeptiere ich:**

\_\_\_\_\_  
Datum



Unterschrift des Teilnehmers

## VERTRIEB



## Global Key Account Management





# Global Key Account Management

## THEMENGEBIETE

Eine größere Zahl von Schlüsselkunden bzw. Key Accounts verlangt nach internationaler Betreuung. Eine echte Herausforderung für die Key Account Manager, da wird schnell aus „one face to the customer“ nur ein „one voice to the customer“. Neben der mehrdimensionalen Komplexität ist die strategische und gezielte Entwicklung der Kundenbeziehung ein zentrales Element dieses Seminars. Dabei kommt die Frage der ausreichenden und notwendigen interkulturellen Kompetenz nicht zu kurz.

- Rolle des Key Account Managers
- Auswahl der Accounts
- Entwicklung der Kundenbeziehung
- Besonderheiten im internationalen Umfeld
- Interkulturelle Kompetenz für KAs
- Kennzahlen und Profitabilität
- Strategische Account Entwicklung
- Durchdringung der Organisationsebenen
- Bedarfsanalyse und Nutzengenerierung

### Wichtige Informationen

Ihr Referent: Prof. Dr. Robert F. Pelzel, MBA

Dauer des Seminars: 1 Tag

## ZIELE & VORTEILE

### Ziele

- Erkennen Sie den Unterschied zwischen Entrepreneur und Tactician
- Maximierung der Kenntnisse eines Key Accounts
- Erarbeitung von Organisationstipps für globale Kunden
- Definition der Grundlagen des Trusted Advisorships
- Berechnung und Erhöhung der Verkaufschancen

### Vorteile

- Vergrößerung der Kundenwerte und Accountprofitabilität
- Sie tappen in keine interkulturellen Fettnäpfchen
- Minimierung der Vertriebskosten
- Verbesserung der Preisdurchsetzungscompetenz
- Praxishinweise zur Pflege des Account Development Planes (ADP)

### Zielgruppe

- Key Account Manager (KAM)
- Global KAM
- Sales Manager
- Geschäftsführer
- Vorstände

## INHALTE

### Key Account identifizieren, entwickeln, steuern.

Sie lernen, wie Sie einen Key Account identifizieren, entwickeln und erfolgreich steuern. Dazu gehört auch die Analyse der Kundenorganisation, die Einordnung der Ansprechpartner und die Formulierung einer Account Strategie. In diesem Zusammenhang erlernen Sie die professionelle Analyse des Geschäftsmodells des Kunden und die effiziente Nutzung entsprechender sozialer Netzwerke.

Die Wirkungen der Globalisierung sind ein Hauptschwerpunkt dieser Veranstaltung, dabei wird intensiv auf das Thema interkulturelle Kompetenz eingegangen. Hinzu kommt die Erklärung der notwendigen Kennzahlen um die KAM Prozesse zu steuern.

### Inhouse-Training

Wir bieten dieses Seminar auch als Inhouse-Training an. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.